INDUSTRY

PROFILE

Small Portable Electrical Appliances

Canada

90-00479/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3044

INDUSTRY PROFILE

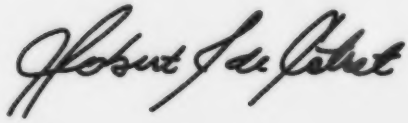
SMALL PORTABLE ELECTRICAL APPLIANCES

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

Products manufactured in Canada by the small portable electrical appliances sector include electric kettles, fry pans, can openers, mixers, kitchen centres/food processors, popcorn poppers, skillets, toaster ovens, griddles, toasters, blenders, dehydrators, espresso/capuccino makers, carpet stain removers, waffle makers, woks, deep fryers, crock pots, coffee makers, stick brooms and vacuum cleaners. In all of these products, the use of plastics, in a variety of colours, has become very prominent.

The sector consists of 10 manufacturers, most of which employ around 150 persons. Six of the 10 (Iona Appliances Inc., Creative Appliances Corporation Ltd., Wesston Appliances Inc., Toastess Inc., T.R.E. Incorporated and Filter Queen Ltd.) are Canadian-owned, while the remaining four (Black & Decker Canada Inc., Sunbeam Corporation Canada Ltd., Euroclean Canada Inc. and Hoover Canada Inc.) are foreign-owned. Toastess Inc. is the only Quebec-based manufacturer; the others are in Ontario.

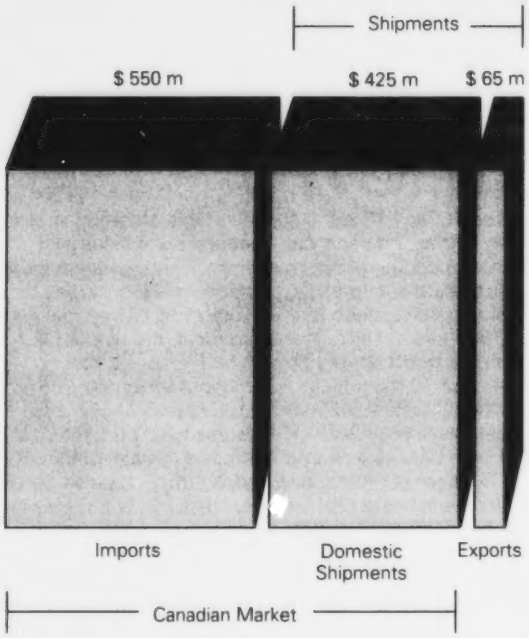
The sales of the 10 manufacturers account for 68 percent of the total domestic market, but this figure is deceptive since a portion of these sales are imports complementing products manufactured in Canada. Such imports include juice extractors, food grinders, food slicers, coffee grinders, egg cookers, irons, hair dryers and curlers. All of the above products are imported in varying quantities by the 10 companies. Forty-four percent of the $975 million Canadian market in 1986 was supplied by domestic shipments worth $425 million, with the remaining 56 percent supplied by imports from the United States and Asia. Of total shipments of $490 million, 13 percent was exported. Some export penetration has been achieved in the United Kingdom, and a substantial breakthrough has been made in Japan. The Caribbean has always been a modest market for Canadian small appliances. The major export market, however, continues to be the United States.

The North American small portable electrical appliances market is supplied from two different sources, each concentrating on a specific type of appliance. Kettles, fry pans, etc., are supplied primarily by Canadian and American manufacturers and account for approximately 30 percent of the market, while personal care products, which change constantly, come mostly from the United States and Asia.

Performance

This is a highly competitive, mature industry. Quality and price are the determining factors of success in the marketplace, although there is a high degree of loyalty to national brand names. Greater competition has increased emphasis on quality, with the result of longer life cycles and a slower replacement market for many products.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments* 1986

**These statistics are not completely representative of the small electrical appliances sector as defined in this profile. See note (1) on page 2 of the data sheet.*

This industry sector is generally performing well despite severe competition from imports. After-tax profit as a percentage of sales ranges from two percent to eight percent. Stiff competition keeps prices low. Improved production techniques and efficiencies, and the decision of the Canadian industry to specialize in mainline products and to leave the cosmetically designed products, which change constantly, to Asian and United States producers should improve this picture. A concerted drive has been made to terminate unprofitable lines, with make-or-buy decisions a priority. Ten years ago, the ratio of manufactured to imported goods was approximately 70:30. Today, the figures have just about reversed, the exception being some small, private manufacturers who have a 95:5 ratio of manufactured to imported goods. Generally, though, the industry has consolidated and is now restructuring. The average research and development (R&D) expenditure is 1.3 percent of sales and relates mostly to mainline products. Almost all R&D is performed in Canada.

To be competitive, manufacturers require skillful plant loading and precise inventory control. Excellent management has turned Canadian manufacturing facilities into competitive operations, and a moderate increase in sales is forecast for 1988, continuing the trend of the past three years. Canada and the United States have somewhat similar appliances and electrical standards, so that most of the trade in this product area has been on a bilateral basis. Efforts are now being made to penetrate the European market and some satisfactory results have already been experienced.

Major retail chains play a dominant role in the Canadian market, accounting for 65 percent of domestic sales. However, unlike other products where this strength is used to give pre-eminence to their own brand names, one finds that the chains sell a variety of national brand names. This policy strengthens the base for national brand manufacturers, although they are always vulnerable to the decisions of the chain stores which can decide at any moment to switch to offshore sources whenever a better price is available. Canadian manufacturers must also contend with the sporadic flooding of the market by cheap, imported, non-CSA-approved products from Asia which are frequently distributed and sold before being detected.

The financial status of most firms in this sector is generally sound. The average debt/equity ratio for the sector is 2:5; profit after taxes on sales was 2.1 percent in 1986 and profit on assets was 3.4 percent.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The 10 firms in this sector owe their success to concentrating their efforts on the manufacture of mainline products. Quality is high and brand loyalty strong. Good management and aggressive export policies are helping the industry to maintain a competitive edge, thus the existing market share commanded by Canadian manufacturers should remain firm or even increase.

The industry has become more capital intensive, with emphasis on plastic moulding equipment. Modern production equipment has decreased the labour content; where labour is intensive, efficient assembly-line techniques are employed. Plants are becoming more and more vertically integrated in the interest of quality control and assured component delivery. Canadian product content is approximately 85 percent. All of these efficiencies are augmented by a concerted product rationalization program. Labour-management relations have historically been good.

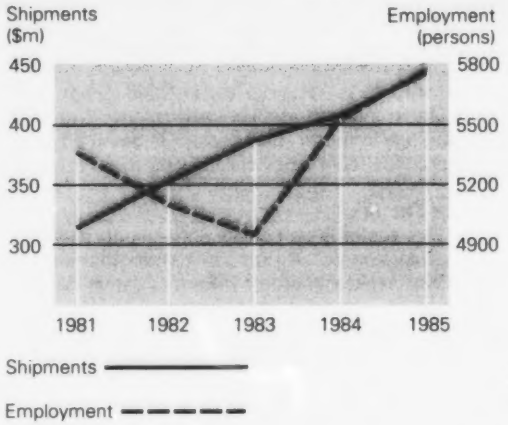
Imports held about 56 percent of the $975-million domestic market in 1986. By far the largest proportion of imports originate in the United States, followed by Hong Kong, Japan and the Republic of Korea. In recent years, large retailers like Sears and the Bay have begun to buy some of their brand-name lines from Asia. Since these large merchandisers purchase 65 percent of Canadian production, the industry is in a vulnerable position. Retailers have begun to practise tight inventory control, which challenges manufacturers to manage their inventories and production processes better.

Exports, as a proportion of shipments, have risen to 13 percent in 1986. Generally low tariffs worldwide do not unduly restrict exports and there are no real non-tariff barriers (NTBs), although sometimes efforts are made to use electrical standards as such. Transportation costs do not inhibit trade because of the small size and light weight of portable appliances.

A very successful approach to exporting has been a kitting program for completely knocked down products (CKDs), under which components and sub-assemblies are shipped, usually to a developing country, where the final assembly, packing and shipping are completed. There is also some evidence of interest in the cross-certification of electrical standards. Cross-certification has already been achieved for some products with Japan. The harmonization of U.S. and Canadian electrical standards has been under discussion for several years and would facilitate bilateral trade.

The cosmetic, fashion-influenced products are supplied by the United States and offshore manufacturers. New cordless appliances are now appearing, and receiving good market acceptance. In spite of its maturity, moderate profits and slow growth, the personal care sub-sector has always been a target for foreign manufacturers. Because of the products' size and weight, freight is a negligible consideration, and since imports generally are inferior in quality to Canadian-made products, market access is achieved through price.

Canadian subsidiaries of foreign parents concentrate their activities on the production and sale of mainline products and on new products that act as sales leaders. R&D activity undertaken in Canada is directed entirely towards the development of these types of products. Complementing these activities are products developed by the parent firm that are sometimes given to the subsidiary at the lower-volume, lower-profit stage of their life cycle. On occasion, there is also a north/south product rationalization within a firm and, in these circumstances, it is frequently a low-volume product that is assigned to the Canadian branch plant. When a similar product is made by the branch plant and the parent firm, the branch plant sometimes finds itself constrained in its export activities.



Total Shipments and Employment*

** These statistics are not completely representative of the small electrical appliance sector as defined in this profile. See note (1) on page 2 of the data sheet.*

This industry is making reasonable investments in capital equipment in an effort to improve its competitive position. However, American manufacturers, because of their larger volume and low-cost, single-product lines and more-sophisticated, flexible production equipment, always pose a threat to this industry, as do manufacturers from Asia where labour rates are lower. In marketing, there appears to be a tendency in the Canadian industry towards selling to fewer but larger accounts in order to reduce distribution costs.

Trade-related Factors

The Canadian tariff on small appliances is approximately 12.5 percent, while the corresponding American tariff is 5.3 percent. Those tariffs will be phased out over 10 years under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). The tariffs levied by the European Community (E.C.) and Japan are between four and five percent. Australia levies a tariff of 35 percent.

U.S. and Canadian standards are similar and present no major impediment to trade between the two countries. European standards differ substantially from those in Canada and the problem is compounded by the lack of uniform European standards. Canadian manufacturers have also experienced difficulties in the United Kingdom because of its complicated certification process.

Tariffs, NTBs, subsidies and countervail should not be a serious problem under the FTA. Rules of origin and dispute-settlement mechanisms will be particularly relevant for this sector. The 10-year phase-in of the FTA is crucial to this industry and will give the more aggressive manufacturers time to adjust and defend their present market share.

Technological Factors

This is not a high-tech industry. Thus technology is not a dominant factor in product design, although one company is using computer-aided design and manufacturing systems very effectively. The latest technology in motor manufacture is being employed and process technology is receiving more attention.

Other Factors

This sector is particulary sensitive to changes in exchange rates. A significant strengthening of the Canadian dollar would have a negative impact on exports. Canadian manufacturers are also disadvantaged by the application of the Canadian sales tax; imports are taxed on the duty-paid value while Canadian manufacturers are taxed on their selling price, which is normally higher, since it includes marketing and distribution costs.

3. Evolving Environment

The consolidation of Canadian manufacturers has largely been accomplished. The industry is mature and well entrenched and it enjoys a great deal of brand-name loyalty. Progressive management is challenging imports by continuing to concentrate on mainline products. Exports are gradually increasing, especially to the United States.

Middle-aged and older customers are the largest purchasers of small, portable electrical appliances. Since this is a growing segment of the population, the demographics augur well for this industry.

4. Competitiveness Assessment

In general, the FTA will have a positive impact on this sector. In the case of subsidiaries, the effect will depend upon the degree of product rationalization. While some companies may decide to act essentially as warehouse and sales outlets, aggressive market penetration in a North American arena should result in improved performance.

In the case of Canadian-owned companies, most have made capital investments, concentrated on mainline products such as kettles, fry pans, griddles, etc., established quality images, and have actively sought out export markets. Consequently, this group is operating from a position of strength and should prosper.

The Canadian portable electrical appliances component industry competes in the manufacture of certain specialized components, such as probes and controls for fry pans, etc., where it is highly competitive and is expected to remain so in the future.

On balance, this industry is well entrenched, aggressive, well managed, and should retain its present share of the domestic market, while increasing penetration in the United States and Europe.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Small Portable Electrical Appliances
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3321

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 3311

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	55	62	63	62	62	58	57	N/A
Employment	5 594	5 167	5 368	5 137	4 939	5 513	5 786	N/A
Shipments ($ millions)	144	307	322	352	378	418	445	490
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	124.0	185.9	202.0	203.1	221.3	230.6	241.8	259.8
Investment ($ millions)	3.9	12.0	3.6	11.7	11.6	10.2	9.7	18.8
Profits after tax:								
($ millions)	3.0	29.4	13.9	19.5	15.0	10.2	12.1	N/A
(% of shipments)	2.1	9.6	4.3	5.5	4.0	2.4	2.7	

TRADE STATISTICS

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	4	20	27	25	29	36	43	65
Re-exports ($ millions)	1	3	5	4	4	5	5	6
Domestic shipments ($ millions)	140	287	295	327	349	382	402	425
Imports ($ millions)	63	315	380	334	388	472	518	550
Canadian market ($ millions)	203	602	675	661	737	854	920	975
Exports as % of shipments	3	7	8	7	8	9	10	13
Imports as % of domestic market	31	52	56	51	53	55	56	56

Source of imports (% of total value)		U.S.	Hong Kong	Japan	S. Korea	Others
	1982	69	11	4	3	13
	1983	66	10	5	4	15
	1984	62	9	6	5	18
	1985	60	8	6	4	21
	1986	59	8	5	5	23

Destination of exports (% of total value)		U.S.	U.K.	Japan	Australia	Others
	1982	72	10	—	3	15
	1983	76	9	—	3	12
	1984	83	5	—	2	10
	1985	85	4	2	2	7
	1986	84	3	4	1	8

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Quebec	Ontario	Prairies & B.C.
Establishments – % of total	10	90	—
Employment – % of total	22	78	—
Shipments – % of total	14	86	—

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Black & Decker Canada Inc.	American	Brockville, Ontario
Sunbeam Corporation Canada Ltd.	American	Toronto, Ontario
Iona Appliances Inc.	Canadian	Welland, Ontario
Creative Appliances Corporation Ltd.	Canadian	Downsview, Ontario
Wesston Appliances Inc.	Canadian	Markham, Ontario
Toastess Inc.	Canadian	Pointe-Claire, Quebec
Hoover Canada Inc.	American	Burlington, Ontario
Euroclean Canada Inc.	Swedish	Cambridge, Ontario
T.R.E. Incorporated	Canadian	Welland, Ontario
Filter Queen Ltd.	Canadian	Rexdale, Ontario

Notes: (1) Since SIC 3311 includes portable electric heaters, water tank heaters, humidifiers, dehumidifiers, heating elements, floor polishers and sanders, circulating fans and other miscellaneous items not considered as portable electrical appliances, the statistics presented here are not completely representative of the small electrical appliance sector as defined for the purposes of this profile.

(2) Countries for which trade data are presented represent major points of destination (exports) and origin (imports).

PROFIL

DE L'INDUSTRIE

Appareils électriques portatifs

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3044

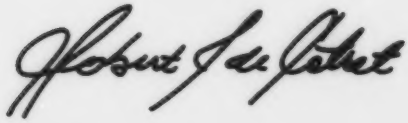
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
APPAREILS ÉLECTRIQUES PORTATIFS

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne des appareils électriques portatifs se spécialise dans la fabrication d'une multitude d'appareils à usage domestique, entre autres : bouilloires, poêles à frire, ouvre-boîtes, batteurs, robots culinaires, éclateurs de maïs, fours-grille-pain, plaques chauffantes, grille-pain, mélangeurs, déshydrateurs, cafetières ordinaires ou à espresso ou à capuccino, shampouineuses à moquette, gaufriers, woks, friteuses, mijoteuses, balais-brosses et aspirateurs. Le plastique, dans une variété de couleurs, est devenu une composante essentielle de tous ces produits.

Ce secteur regroupe 10 fabricants qui emploient pour la plupart environ 150 personnes chacun. Six de ces entreprises sont de propriété canadienne : Iona Appliances Inc., Creative Appliances Corporation Ltd., Wesston Appliances Inc., Toastess Inc., T.R.E. Incorporated et Filter Queen Ltd. Les 4 autres, soit Black & Decker Canada Inc., Sunbeam Corporation Ltd., Euroclean Canada Inc. et Hoover Canada Inc., sont sous contrôle étranger. Toastess Inc. est la seule société installée au Québec; toutes les autres se trouvent en Ontario.

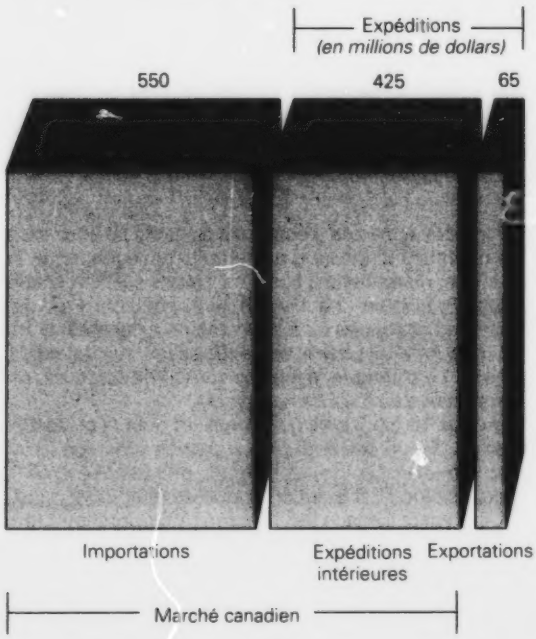
Les ventes de ces 10 sociétés constituent 68 p. 100 du marché intérieur, mais ce chiffre est trompeur parce qu'une bonne partie de ces ventes comprend également des importations, en quantité variable, pour compléter la gamme des produits fabriqués au Canada. Parmi ces importations, citons les extracteurs de jus, les moulins à légumes, les machines à trancher, les moulins à café, les fers à repasser et à friser, les pocheuses, les sèche-cheveux et les rouleaux chauffants. En 1986, les expéditions, soit 44 p. 100 du marché intérieur estimé à 975 millions de dollars, s'élevaient à 425 millions, le reste, 56 p. 100, étant des importations en provenance des États-Unis et des pays d'Asie. Les exportations atteignaient 490 millions et représentaient 13 p. 100 des expéditions. Les exportations ont accaparé une partie du marché de la Grande-Bretagne et ont fait une intéressante percée sur le marché japonais. Pour les petits appareils électriques canadiens, les Antilles ont toujours constitué un marché limité; cependant, le principal marché des exportations reste encore les États-Unis.

Le marché nord-américain de ces appareils s'approvisionne auprès de 2 types de fournisseurs, chacun spécialisé. En général, les appareils de la catégorie des bouilloires et des poêlons sont fabriqués au Canada ou aux États-Unis et représentent environ 30 p. 100 du marché, tandis que les appareils d'usage personnel, dont la conception et la présentation sont sans cesse modifiées, proviennent surtout des États-Unis et d'Asie.

Rendement

Cette industrie canadienne très compétitive est arrivée à maturité. Qualité et prix sont les facteurs déterminants du succès sur ce marché, bien que certaines marques locales aient gagné la fidélité des consommateurs. La concurrence accrue a obligé les fabricants à miser sur des produits de meilleure qualité, plus durables, de sorte que pour de nombreux appareils, les produits de remplacement sont en perte de vitesse.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures*.

** Ces statistiques ne donnent pas une idée parfaitement juste de la situation du secteur des appareils électriques portatifs, décrite dans le présent profil.*

Malgré la concurrence serrée livrée par les importations, ce secteur maintient sa réputation. Exprimés en pourcentage des ventes totales, les bénéfices après impôts varient de 2 à 8 p. 100. En raison de l'intensité de la concurrence, les prix restent à la baisse. La situation devrait s'améliorer grâce à des techniques de production perfectionnées, au choix de cette industrie de se spécialiser dans les produits d'usage courant et au fait de laisser aux fabricants américains et asiatiques l'importation de produits répondant au goût du jour et donc soumis à de fréquents changements. Dans ce secteur, la décision de mettre fin à la fabrication de produits non rentables est à la base de ce choix entre la fabrication ou l'importation. Il y a 10 ans, le ratio des appareils de fabrication par rapport aux produits d'importation était de 70/30. Aujourd'hui, ce ratio est presque inversé. Seules quelques petites entreprises font exception, avec un ratio de 95/5. Cette industrie a dépassé le stade de la consolidation et procède maintenant à une rationalisation de ses activités. Les dépenses en R-D, qui se font surtout dans le secteur des appareils d'usage courant, varient selon les fabricants et comptent en moyenne pour 1,3 p. 100 des ventes. La presque totalité de la R-D est menée au Canada.

Pour rester compétitifs, les fabricants canadiens doivent maîtriser les techniques d'optimisation de la production et de gestion des stocks. L'excellence de son administration a permis à cette industrie de soutenir la concurrence et même de prévoir pour 1988 une modeste augmentation des ventes, sur la lancée des 3 dernières années. Dans le secteur de l'électricité et de la fabrication des appareils électriques, les normes canadiennes et américaines sont assez semblables. Actuellement, les fabricants canadiens cherchent à conquérir le marché européen où ils connaissent déjà des résultats très intéressants.

Les grands établissements de vente au détail jouent un rôle de premier plan, avec 65 p. 100 des ventes sur le marché intérieur. Toutefois, contrairement aux fabricants qui se servent de cette force pour imposer leurs propres produits, les grands magasins offrent une variété de marques locales. Cette politique constitue une base solide pour les fabricants canadiens, mais ils restent vulnérables aux caprices des détaillants qui peuvent en tout temps décider de se tourner vers des fournisseurs étrangers leur consentant de meilleures conditions. Ces fabricants doivent périodiquement lutter contre la concurrence des produits venus d'Asie qui inondent le marché canadien d'importations de piètre qualité et non conformes aux normes de l'ACNOR; ces produits sont souvent distribués et vendus avant même que les inspecteurs n'en soient alertés.

En général, la situation financière de la plupart des entreprises de ce secteur est saine. A titre indicatif, voici quelques indices financiers : dette/avoir des actionnaires, 2/5; bénéfices après impôts/ventes, 2,1 p. 100 en 1986; profits/actifs, 3,4 p. 100.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les 10 entreprises de ce secteur doivent leur succès à la spécialisation dans des produits d'usage courant. La qualité est élevée, tout comme la fidélité à la marque. Cette industrie conserve son avance grâce à l'habileté de ses administrateurs et au dynamisme de sa politique d'exportation : la part du marché aux mains des fabricants canadiens devrait rester stable ou même s'accroître.

Avec la montée du matériel de moulage des plastiques, cette industrie fait de plus en plus appel à d'importants investissements. L'équipement moderne de production a entraîné une diminution de la main-d'œuvre et, dans les secteurs où elle est nombreuse, les techniques de montage les plus rentables sont employées. L'intégration verticale est croissante, car les usines veulent maintenir la qualité et garantir la date prévue des livraisons de pièces et de composantes. Le contenu canadien des produits s'élève à environ 85 p. 100. Depuis toujours, un climat sain règne dans les relations de travail.

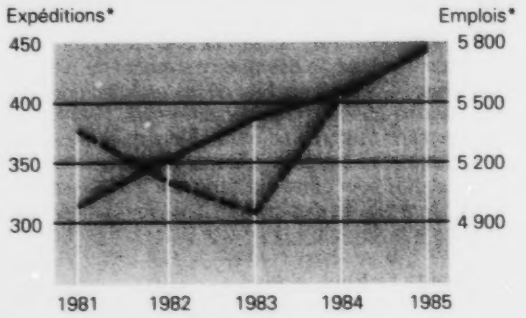
En 1986, les importations, qui représentaient environ 56 p. 100 du marché intérieur de 975 millions de dollars, proviennent des États-Unis, suivis de Hong-Kong, du Japon et de la Corée du Sud. Depuis quelques années, certains grands détaillants comme Sears et la Compagnie de la baie d'Hudson ont commencé à se procurer leurs appareils de marque maison dans les pays d'Asie. Comme ces grandes chaînes achètent actuellement 65 p. 100 de la production intérieure, cette industrie canadienne pourrait connaître avant peu bien des difficultés. De plus, les détaillants ont resserré la gestion de leurs stocks, ce qui, en retour, a obligé les fabricants à faire de même et à mieux contrôler leurs procédés de fabrication.

En 1986, la part des exportations par rapport aux expéditions atteignait 13 p. 100. En général les tarifs douaniers en vigueur sur le marché mondial, bien que peu élevés, ne sont pas un obstacle à l'exportation. Il n'existe pas non plus de barrières non douanières, même si certains pays tentent d'utiliser à cette fin les normes régissant le secteur de l'électricité. Les coûts de transport ne sont pas une entrave au commerce, vu les faibles dimensions et la légèreté des appareils portatifs.

Sur les marchés d'exportation, les produits prêts-à-monter l'emportent : tout ce qui est nécessaire au montage d'un appareil — pièces, composantes et sous-assemblages — est expédié, généralement vers un pays en développement, pour faire terminer sur place l'assemblage, l'emballage et l'expédition. L'homologation bilatérale des normes appliquées en électricité, qui pour certains produits est déjà terminée au Japon, suscite aussi l'intérêt. Depuis plusieurs années, l'intégration des normes canadiennes et des normes américaines fait l'objet de discussions et favoriserait le commerce bilatéral.

Les appareils soumis aux caprices de la mode proviennent des États-Unis et d'outre-mer. De plus en plus d'appareils sans fil font leur apparition et le marché leur fait bon accueil. Le marché des appareils de soins personnels a toujours représenté une cible de choix pour les fabricants étrangers même s'il est arrivé à maturité, avec un faible potentiel de bénéfices et d'expansion. Ces derniers produits étant légers et de faibles dimensions, leurs coûts de transport sont négligeables et, comme en général ces importations sont de moins bonne qualité que leurs équivalents canadiens, leur prix leur garantit une certaine part du marché.

Les filiales canadiennes des sociétés étrangères se spécialisent dans la fabrication et la vente des produits d'usage courant ainsi que des nouveaux produits. Toute la R-D qui se fait au Canada est axée sur la conception et la présentation de ces produits. A cela s'ajoutent les produits fabriqués par la société mère, offerts aux filiales en quantité réduite à un stade de leur vie utile entraînant de faibles bénéfices.



** Ces statistiques ne donnent pas une idée parfaitement juste de la situation du secteur des appareils électriques portatifs, décrite dans le présent profil.*

Au sein d'une société, il survient parfois une rationalisation nord-sud d'un produit et il s'agit souvent d'un produit à faible volume destiné à une filiale canadienne. Lorsque la société mère et la filiale fabriquent un même produit, cette dernière se trouve limitée sur le plan des exportations.

Pour améliorer sa compétitivité, cette industrie investit des sommes importantes dans l'achat de matériel. Elle doit tout de même faire face à la constante pression aussi bien des fabricants américains qu'asiatiques. Les entreprises américaines offrent, en grande quantité, des gammes à produit unique et bon marché; leur matériel de fabrication est plus perfectionné et polyvalent. Quant aux entreprises des pays d'Asie, elles bénéficient de coûts de main-d'œuvre moins élevés. Au chapitre de la commercialisation, l'industrie canadienne cherche à augmenter ses ventes auprès d'une clientèle réduite afin de diminuer ses coûts de distribution.

Facteurs liés au commerce

Les tarifs canadiens s'appliquant aux petits appareils sont d'environ 12,5 p. 100; les tarifs américains correspondants sont de 5,3 p. 100, mais en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ils seront éliminés au cours d'une période de 10 ans. Ceux imposés par la CEE et le Japon oscillent de 4 à 5 p. 100. Pour sa part, l'Australie lève un tarif de 35 p. 100.

Les normes canadiennes et américaines sont assez voisines, mais elles sont un obstacle au commerce bilatéral. Cependant, les normes européennes, très différentes des normes canadiennes, ne sont pas uniformes. Aussi les fabricants canadiens ont-ils éprouvé certaines difficultés en Grande-Bretagne en raison du processus complexe d'homologation.

En vertu de l'Accord, les tarifs, les barrières non douanières, les subventions et les droits compensatoires ne devraient pas poser de difficulté majeure. C'est un secteur où les règles d'origine et le principe de l'arbitrage des différends revêtent une importance toute particulière. La période de 10 ans requise pour l'entrée en vigueur de l'Accord sera très importante pour cette industrie, car les fabricants les plus dynamiques disposeront ainsi du répit nécessaire pour s'adapter et protéger leur part du marché.

Facteurs technologiques

Cette industrie n'étant pas un secteur de haute technicité, les techniques de pointe ne jouent pas un grand rôle au niveau de la conception des produits même si certaines entreprises ont recours avec succès aux techniques de conception et de fabrication assistées par ordinateur. Actuellement, l'usage des plus récentes techniques de fabrication des moteurs est assez généralisé et on commence à s'intéresser aux techniques de pointe pour les procédés.

Autres facteurs

Ce secteur est particulièrement sensible aux fluctuations des taux de change. Toute hausse soutenue du dollar canadien aurait une incidence négative sur les exportations. Les fabricants canadiens sont aussi désavantagés par le mode de calcul de la taxe de vente : pour les importations, la taxe de vente est calculée sur le prix en douane alors que les fabricants canadiens la paient sur le prix de vente, qui est en général supérieur puisqu'il comprend les coûts de commercialisation et de distribution.

3. Évolution de l'environnement

Dans l'ensemble, la consolidation de l'industrie canadienne est maintenant terminée. Cette industrie a atteint la maturité et la fidélité à la marque est bien établie. En raison de leur gestion dynamique, les fabricants canadiens livrent concurrence aux importations en poussant la spécialisation dans des produits courants. De plus, les exportations, surtout à destination du marché américain, s'accroissent progressivement.

L'avenir est prometteur pour cette industrie, car les principaux acheteurs sont les personnes d'âge moyen et les personnes âgées, soit 2 segments de consommateurs en pleine expansion.

4. Évaluation de la compétitivité

En général l'Accord de libre-échange aura des répercussions positives sur ce secteur. Pour les filiales des sociétés étrangères, l'incidence de l'Accord sera fonction de leur degré de rationalisation. Même si certaines sociétés décidaient de n'exploiter que des entrepôts et des points de vente, une percée en force sur le marché nord-américain améliorerait le rendement de cette industrie.

Quant aux sociétés de propriété canadienne, elles ont pour la plupart consenti d'importants investissements et se sont spécialisées dans les produits d'usage courant tels que les bouilloires, les poêles à frire, les plaques chauffantes, etc., en établissant une image de marque et elles ont cherché à s'implanter sur les marchés d'exportation. Ce secteur, qui connaît une certaine force, devrait prospérer.

Le secteur canadien des appareils électriques portatifs soutient la concurrence pour la fabrication de certains éléments spéciaux, tels que les sondes et les commandes pour les appareils comme les poêles à frire, domaine où la concurrence, déjà vive, devrait rester serrée.

Finalement, cette industrie est solidement implantée, dynamique et régie par d'excellents principes de gestion : elle devrait conserver sa part du marché intérieur et intensifier sa pénétration des marchés américain et européen.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Matériel du transport de surface
et machinerie
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Appareils électriques portatifs
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3321

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 3311

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	55	62	63	62	62	58	57	n.d.
Emplois	5 594	5 167	5 368	5 137	4 939	5 513	5 786	n.d.
Expéditions*	144	307	322	352	378	418	445	490
Produit intérieur brut**	124,0	185,9	202,0	203,1	221,3	230,6	241,8	259,8
Investissements*	3,9	12,0	3,6	11,7	11,6	10,2	9,7	18,8
Bénéfices après impôts*	3,0	29,4	13,9	19,5	15,0	10,2	12,1	n.d.
(en % des expéditions)	2,1	9,6	4,3	5,5	4,0	2,4	2,7	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	4	20	27	25	29	36	43	65
Réexportations*	1	3	5	4	4	5	5	6
Expéditions intérieures*	140	287	295	327	349	382	402	425
Importations*	63	315	380	334	388	472	518	550
Marché intérieur*	203	602	675	661	737	854	920	975
Exportations (en % des expéditions)	3	7	8	7	8	9	10	13
Importations (en % du marché intérieur)	31	52	56	51	53	55	56	56

Source des importations (en %)	É.-U.	Hong-Kong	Japon	Corée du Sud	Autres
1982	69	11	4	3	13
1983	66	10	5	4	15
1984	62	9	6	5	18
1985	60	8	6	4	21
1986	59	8	5	5	23

Destination des exportations (en %)	É.-U.	G.-B.	Japon	Australie	Autres
1982	72	10	—	3	15
1983	76	9	—	3	12
1984	83	5	—	2	10
1985	85	4	2	2	7
1986	84	3	4	1	8

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Québec	Ontario	Prairies et C.-B.
Établissements (en %)	10	90	—
Emplois (en %)	22	78	—
Expéditions (en %)	14	86	—

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Black & Decker Canada Inc.	américaine	Brockville (Ontario)
Sunbeam Corporation Canada Ltd.	américaine	Toronto (Ontario)
Iona Appliances Inc.	canadienne	Welland (Ontario)
Creative Appliances Corporation Ltd.	canadienne	Downsview (Ontario)
Wesston Appliances Inc.	canadienne	Markham (Ontario)
Toastess Inc.	canadienne	Pointe-Claire (Québec)
Hoover Canada Inc.	américaine	Burlington (Ontario)
Euroclean Canada Inc.	suédoise	Cambridge (Ontario)
T.R.E. Incorporated	canadienne	Welland (Ontario)
Filter Queen Ltd.	canadienne	Rexdale (Ontario)

Nota : 1) Comme la CTI 3311 comprend un certain nombre d'appareils qui ne sont pas considérés comme faisant partie du groupe des petits appareils électriques portatifs (chaufferettes et chauffe-eau, humidificateurs et déshumidificateurs, éléments chauffants et ventilateurs rotatifs, cireuses et sableuses à plancher, etc.), les statistiques de ce profil ne donnent pas une idée parfaitement juste de la situation du secteur qui y est analysé.

2) Les pays mentionnés dans cette fiche sont les pays connaissant le plus grand volume d'importations et d'exportations.

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.